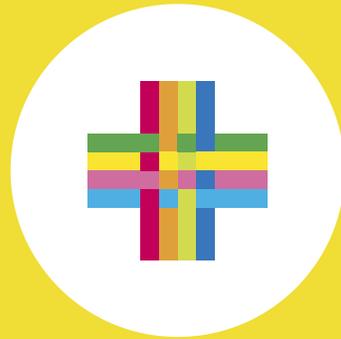


Be a player.



学びAID

株式会社 学びエイド(184A)
2025年4月期
第2四半期決算説明資料
2024年12月

1. 当社の概要	3
2. 2025年4月期第2四半期決算情報	6
3. 成長戦略	9
4. appendix	15

教えたいと教わりたいをていねいに紡ぐ

現状では教育の「意欲」の機会均等が達成されていないという課題を認識しております。

教育の「意欲」の機会均等は、「教えたい」という衝動がまずありきであり、
「教えたい」という衝動があって、「教わった」ひとが、次の「教えたい」衝動へとつながり、
教育の「意欲」の力強い循環を達成することになると考えております。

当社ではこの認識・考えのもと、「教育の機会均等を達成すること」、「教わるだけではなく、教えたい、というひとの場を提供すること」という大義を有しており、その大義に賛同してくれた鉄人講師^(※)をはじめとする「教えたい」ひととのつながりが、
当社のビジネスモデルを構築するに至った経緯であります。

代表取締役 廣政 愁一

※ 鉄人講師とは、当社が定めた名称であり、「当社の企業理念に賛同し、高い指導力を持つ講師であって、当社の審査を経て、鉄人講師として登録された者」を指す。

サービスについて

映像授業を軸とした、教育デジタル事業を展開。主要サービスは、学習塾を対象とした「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」と教育関連事業者を対象とした「学びエイドforEnterprise」に分かれ、2サービスで売上高の9割以上を占める。

学習塾向け

学びAID

Master

「学びエイド」で提供する映像授業に加え、学習塾専用の「映像授業」と塾運営の効率化を支援する「管理機能」を提供。

学びAID

Master for School

「学びエイドマスター」を提供するほか、提供するにあたっては学びエイドマスターの映像授業や管理機能を自社仕様へとカスタマイズすることが可能

教育関連事業者向け

学びAID

for Enterprise

教育関連事業者の教材（紙媒体）の「映像授業化」と映像授業化したコンテンツを配信するための「配信サービス」を開発・提供

一般会員向け

学びAID

Premium

無料会員登録で「映像授業」が
1日3コマまで視聴可能。

有料会員登録で「映像授業」が全科目見放題となることに加え、倍速再生、教材テキストの購入が可能。

高校生・既卒生向け

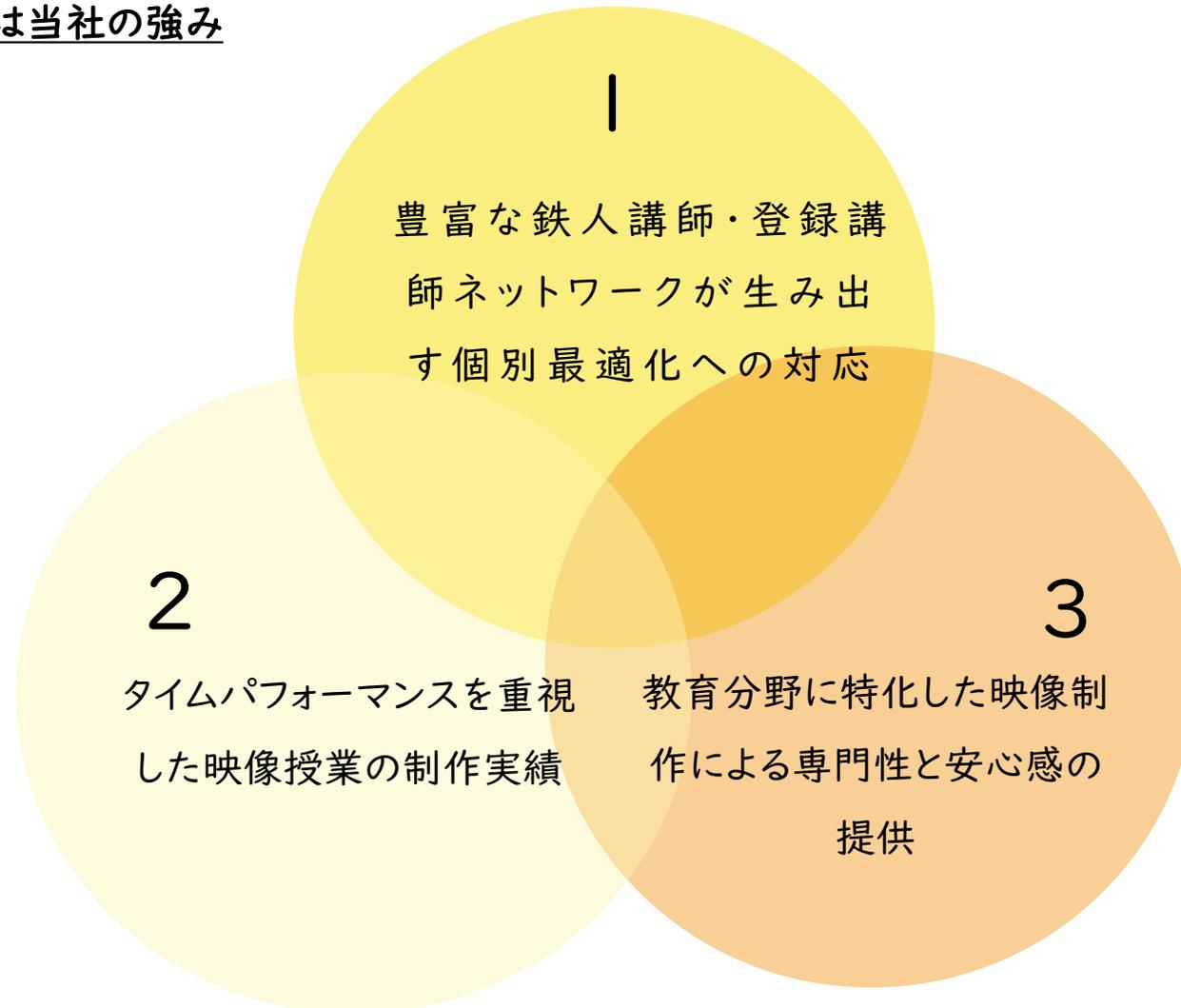
直営学習塾



当社直営学習塾。「学びエイドマスター」を使用し、多様な映像授業と生徒一人ひとりにあわせた独自学習プログラムで効率的に学べる。

強み

3つの強みがすべてそろうのは当社の強み

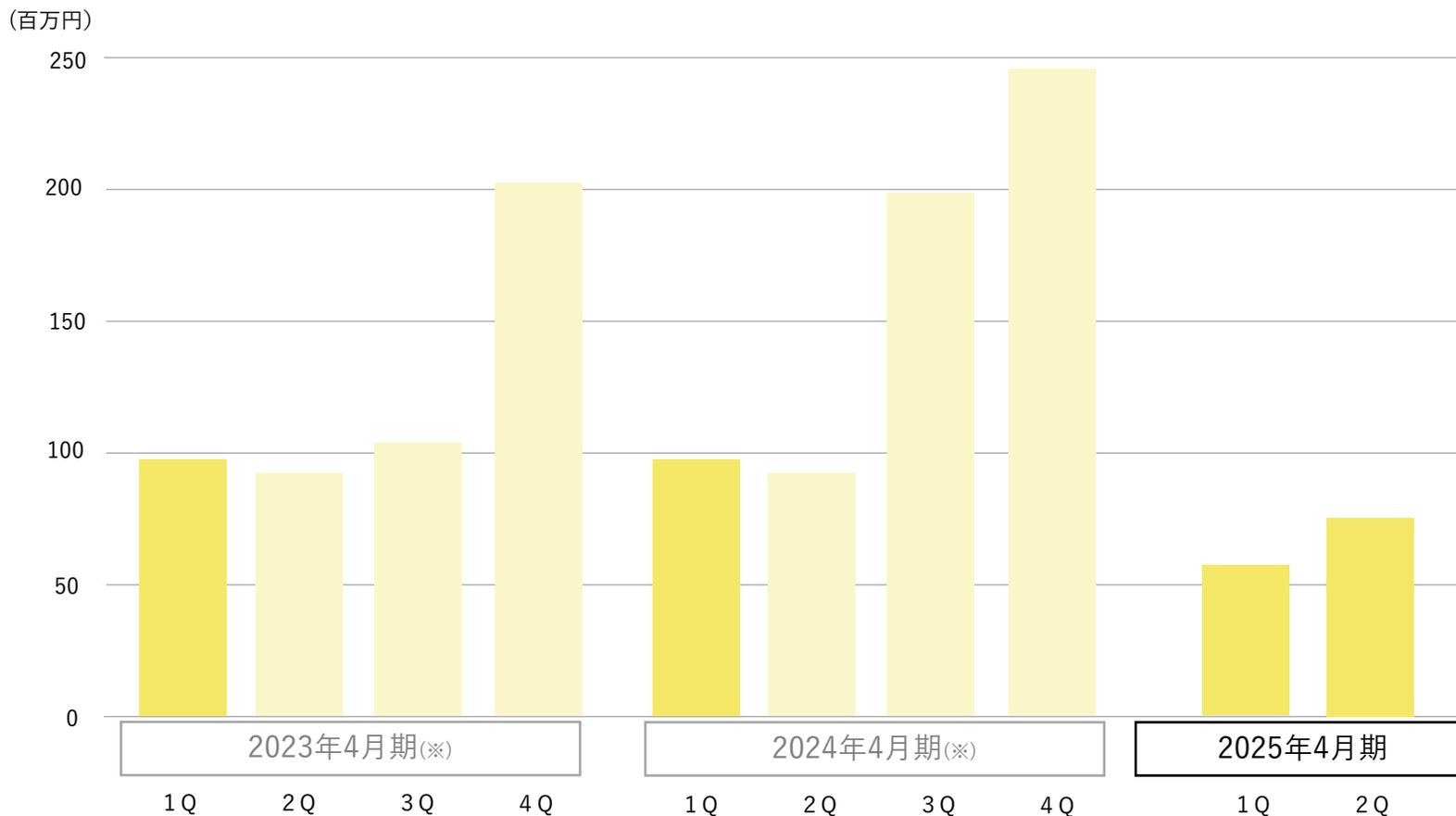


業績の概況

当第2四半期は、Enterpriseサービスの受注計画が計画を下回り、前期よりも売上高は減少しております。一方で、製造原価、販売管理費の費用は、前期水準よりも増加している状況です。

(百万円)	2025年4月期		
	1Q実績	2Q実績	概要
売上高	52	71	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学びエイドマスターは微減傾向 ・ 学びエイドマスターforSchoolは大手学習塾・地方中堅学習塾を中心に高校部開設に向けた提案活動を強化した結果、計画通り推移 ・ 学びエイドforEnterpriseサービスは、大型プロジェクトを失注し、下期にかけて新規受注を増やし挽回を目指す。
売上総利益	4	14	<ul style="list-style-type: none"> ・ 製造原価については、制作力・コンテンツ力強化のため、コンテンツ等の著作権料が増加。
販売管理費	86	89	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業人員の採用のための採用費、広告出稿に費用を投下
営業利益／損失 (△)	△82	△75	
経常利益／損失 (△)	△91	△76	
当期純利益／損失 (△)	△63	△53	

四半期売上高推移



※2023年4月期、2024年4月期の数値については、監査法人による監査を実施していません。

前期売上高より下回った要因

➤ 上期獲得予定の新規受注計画未達

- Enterpriseサービスにおいて、前期末に獲得されるべき新規獲得の受注規模が下回った。
新規案件の受注は進んでいるものの、上期に売上高として計上されるべき受注額は下回った。

➤ 大規模プロジェクトの失注

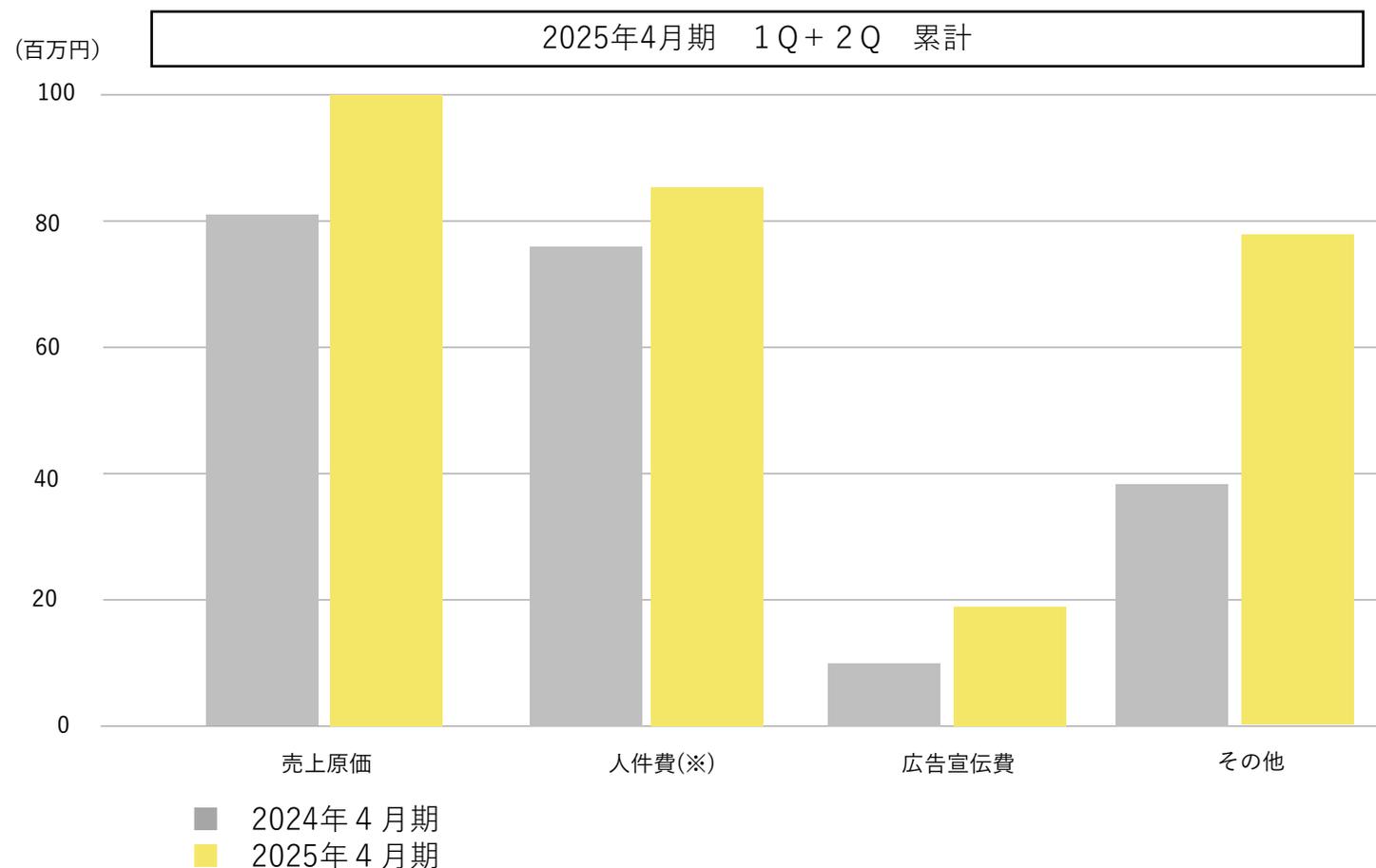
- Enterpriseサービスにおいて、前期より商談していた受注予定のプロジェクトを失注しており、その失注の補填が上期中にできなかったことがEnterpriseサービスが計画を下回る要因となった。



当初計画の達成に向けて、

- ・ 既存顧客へのアップセル
- ・ 学びエイドマスター forSchoolサービスにおける既存顧客との大規模プロジェクトの受注
- ・ 学びエイド for Enterprise新規顧客との取引拡大の商談が進んでいることから、現段階では計画達成を見込んでいる。

売上原価・販売管理費について



(※) 人件費は、給与手当、役員報酬、法定福利費、福利厚生費の合算

(※) 2024年4月期の数値については、監査法人による監査を実施していません。

増加要因

【売上原価】

制作力・コンテンツ力強化のため、コンテンツ等の著作料が増加。

【人件費】

営業人員等の採用により増加。

【広告宣伝費】

学習塾・教育関連セミナーへのブース出展やWEBセミナーの告知のためのSNS等のWEBマーケティングを強化し増加。

【その他】

システム関連の委託費用を強化、また上場後の支払手数料によりその他費用も増加。

成長戦略の進捗

各戦略の進捗は以下の通りです。

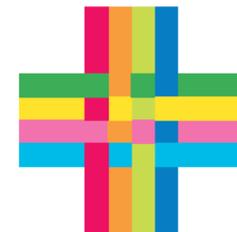
1	各サービスにおける対象領域の拡大	<p>学びAID + Master</p> <hr/> <p>学びAID + for Enterprise</p>	<p>1. 中・高生のみならず、小学生まで対象範囲を拡大し新しい良質な映像コンテンツを提供（1Q）</p> <p>2. 教育業界外の企業へのサービス提供を開始（2Q）</p>	<p>取組開始</p> 
2	学習塾のニーズに対応した新機能の提供による契約教室単価の向上	<p>学びAID + Master</p> <hr/> <p>学びAID + Master for School</p>	<p>1. オンライン鉄人予備校「テツヨビ」提供（前期）</p> <p>2. オンライン小論添削サービス「添削道場」に志望理由書添削を追加提供（1Q）</p>	<p>提供開始</p> 
3	業務提携・上場による資金調達を通じた体制強化と対応範囲の拡大	<p>学びAID + for Enterprise</p>	<p>1. 「学校（デジタル教科書）」 「企業研修（BtoB e-ラーニング）」に範囲を拡大</p> <p>2. 他社との業務提携による新規事業開発</p>	<p>取組中</p> 

1. 各サービスにおける対象領域の拡大

新学社「月刊小学ポピー」と連動した映像学習コンテンツの制作を開始いたしました。

「月刊ポピー」は創刊以来50年にわたり「自ら学ぶ力」と「学習習慣」を身につけられる教材として多くのご家庭で愛用されています。

書いて学ぶ「紙での学習」を中心に、当社のデジタル化の知見を活用した教材として、さらなる教材・サービスの向上に取り組んでおります。



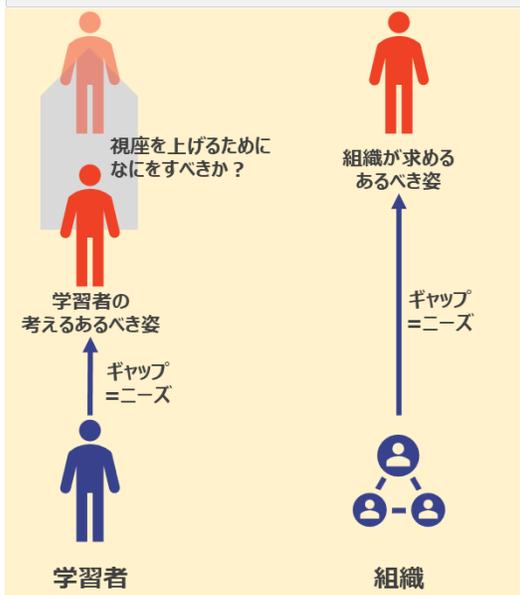
学びAID

1. 各サービスにおける対象領域の拡大

教育業界のみならず企業全般に「教える」側の想いが「教わりたい」側へ伝わっていないという状況があります。
当社の中高生に対し『わかりやすく』『効率的に』学習するために蓄積したノウハウを、『インストラクションデザイン※』としてリデザインし、社員教育やマニュアル制作に対象領域を広げてまいります。

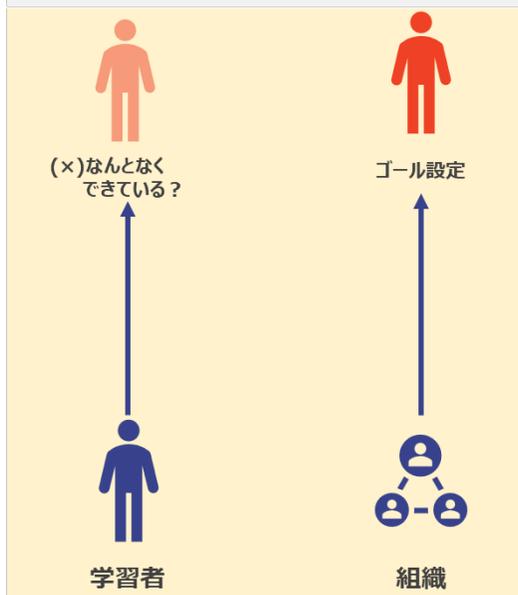
STEP1:

主体的な学びにはまず、学習者のニーズが必要である。このニーズと組織のニーズをすり合わせる



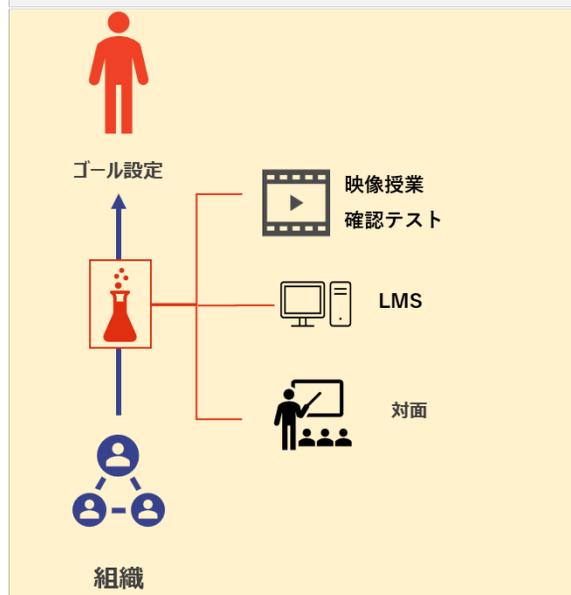
STEP2:

「どんなときに（条件）」、「どんなことが（行動）」、「どの程度できればよいか（基準）」を決める。



STEP3:

ゴールを運動技能、認知技能、態度などに峻別し、そのインストラクトに必要な教育リソースを設定する。

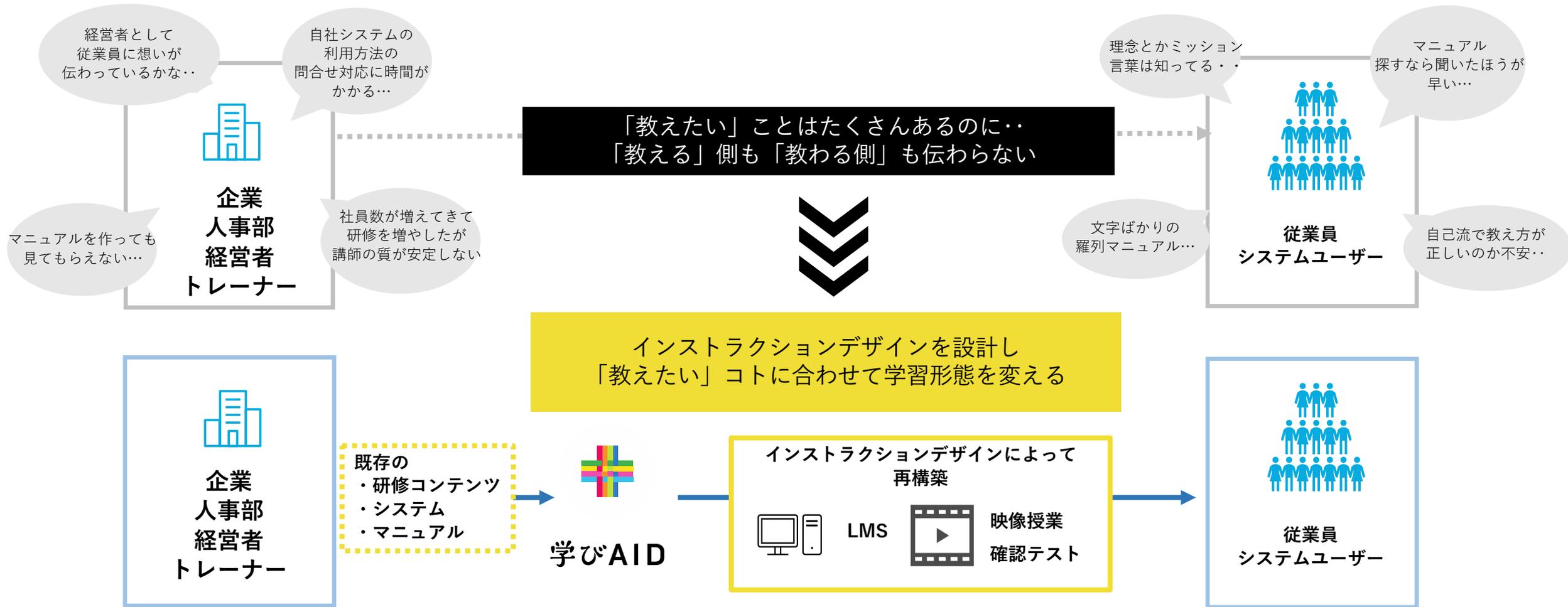


※インストラクションデザインとは

認知工学や教育工学を踏まえたID(=インストラクショナル・デザイン)に当社の教育的知見を加え、映像・教材制作に活かせるように改良した独自のノウハウです。

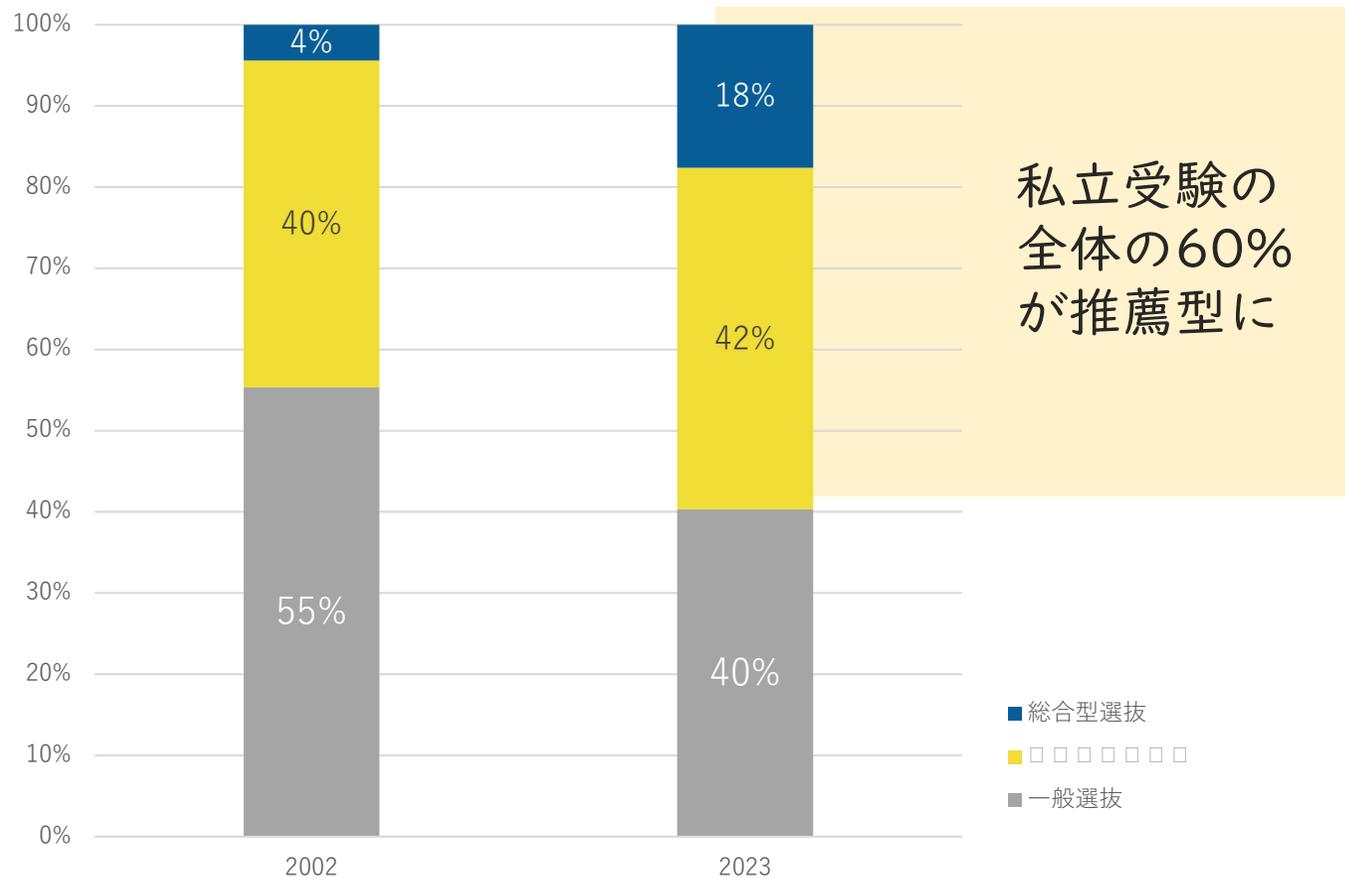
導入事例

今期より、大手銀行様の研修システムの映像マニュアル制作、ヘルスケア関連企業様にて自社研修のインストラクションデザインを行っております。



2. 学習塾のニーズに対応した新機能の提供による契約教室単価の向上

出願書類である「志望理由書」の添削を開始しました。



私立受験の
 全体の60%
 が推薦型に

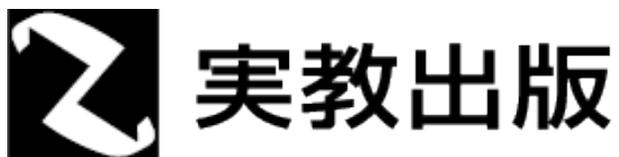
「志望理由書」の添削により、学校推薦型選抜や、総合型選抜といった新しい入試制度改革に学習塾が対応できるようになります。

文部科学省の方針もあり、大学の入学者数における推薦型の比率は年々高まり、2023年には私立大学入試では全体の60%となりました。

Enterpriseサービスの提供企業

Enterpriseサービスは、2021年のサービスリリース以降、教科書出版社様、教材会社様に提供してまいりました。
今年度はさらに教育業界以外の企業様へと範囲を広げていけるよう、注力してまいります。

※ご提供企業様実績 一例(順不同)



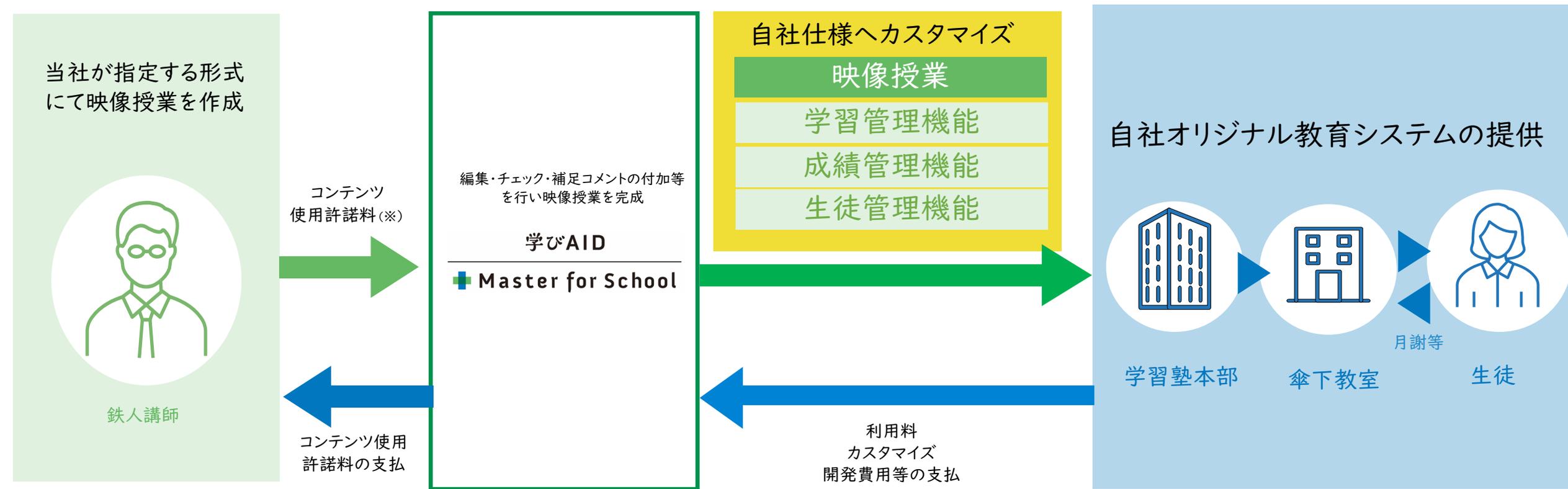
appendix

個人～中規模学習塾（1～20教室を運営する）を対象に、映像授業と管理機能の提供を行うサービス。

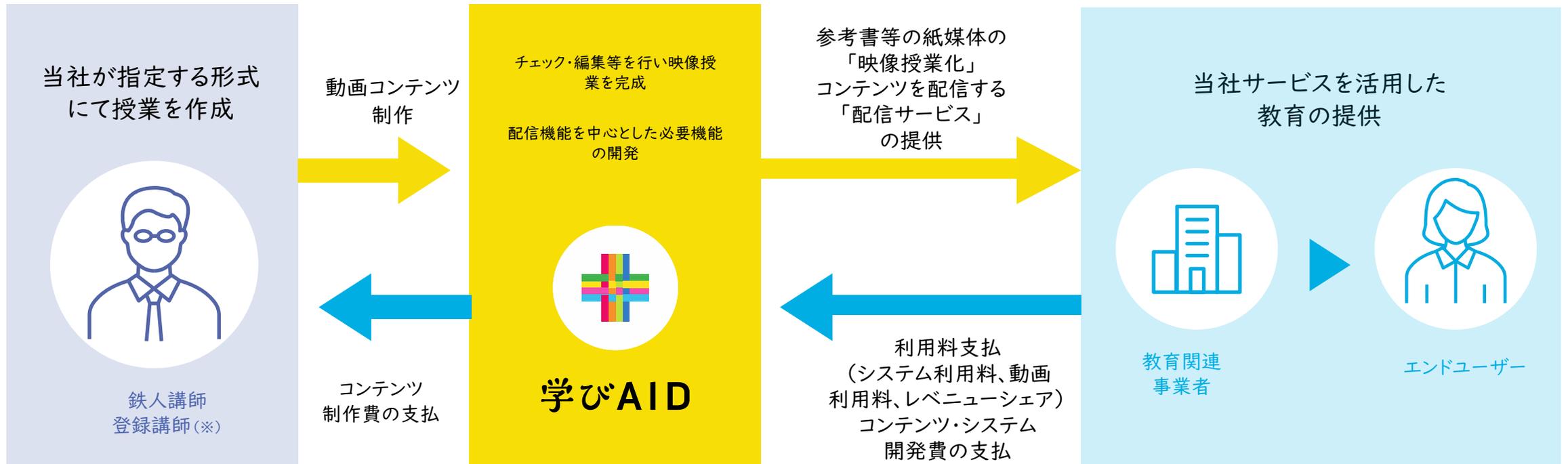


※ 当社は、鉄人講師とコンテンツ使用許諾を締結し、その使用許諾料を、顧客に提供した実績に応じて、レベニューシェアの方式（当該コンテンツを利用して得られた売上高の約5%を提供本数に応じて按分）により支払う

フランチャイズ展開や傘下に学習塾を持つ中～大手規模学習塾（中規模20～400教室、大規模400教室以上を運営する）を対象に、学びエイドマスターを顧客の**教室運営や指導方針にあわせてカスタマイズした上で、映像授業と管理機能**の提供を行うサービス。



教育関連事業者におけるデジタル化のニーズに対応するため、参考書や教科書などの映像授業化と映像授業化したコンテンツを配信するための配信機能等の開発・提供を行うサービス。現在は、教育出版業界を中心に展開。



※ 登録講師とは、当社が定めた名称であり、「鉄人講師としてデビュー前の講師であり、当社コンテンツの制作等を通じて、講義力を高め鉄人講師を目指す者」を指す。

■ 免責事項

- 本資料は、株式会社学びエイドに関する情報提供を目的とし、投資家の皆様にご理解いただくために作成したものであり、当社が発行する有価証券に対する投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料を作成するにあたっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであり、その情報の正確性、完全性を保証し、また確約するものではありません。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあり、また予告なしに変更されることがある点を認識された上でご利用ください。